

## 第5回だいしん新現役交流会

2022年10月5日、6日にわたり、だいしん第5回新現役交流会(主催:大東京信用組合 共催:関東経済産業局)が開催されました。

私にとって初めての見学なので緊張しながら本店(港区)に到着すると玄関で看板が迎えており、5人ほどの社員が参加者(中小企業の社長と新現役)を丁寧に会場に案内していました。新現役交流会に初めて参加する方も温かい心配りを感じ、緊張がほぐれたと思います。



最初に大東京信用組合(大信) 内田通郎理事長からご挨拶がありました。冒頭、関東財務局からもご出席いただき、各方面から新現役交流会の成果が注目されていると述べられた後、

「コロナ禍があったため3年振り、5回目の開催ですが、参加企業16社、新現役の参加は67名に至りました。今回も大きな成果をあげることを期待しています。

過去通算の参加企業は104社。参加された新現役は456名にのぼっています。このうち、二次面談に至った件数は96社(92%)、マッチングが成立した件数は72社(69%)、支援後に個別の民間契約に繋がったのは23社(22%)」と振り返られました。

交流会開催を支援した一般社団法人新現役交流会サポート(SKS) 保田邦雄代表理事からは実りある面談に向けて話がありました。

「大胆に思い切って本音で話し合ってほしい。ただし、守秘義務は必ず守ってほしい。」

「面談される三者(企業経営者・新現役・大信支店長)は対等の立場であり、決して就職面談ではない。」

「時間は20分と限られているので挨拶などに手間取らず、有効に活用して欲しい。」

「さらに詳細な話し合いをお互いに希望する場合は、二次面談で時間に制約されずにじっくり話し合える。」

「企業経営者は、多くの新現役に会うことで一つの問題であっても多様な観点から様々なアプローチを聞くことができる。その上で、相性の会う新現役を見つけてもらいたい。」

一方、新現役は自分で選んだ多くの企業から経営の生々しい実態を聞いて、さらなる成長の糧にしてほしい。

これがSKSがサポートする新現役交流会の強みなので、大いに活用してもらいたい。」





面談を傍聴させてもらいましたが、企業の悩みは『優秀な人材の採用』『事業開発』『販路拡大』などと多種多様。

参加の新現役の経歴経験も、『上場企業の部長職』『上場企業子会社の役員』『早期退職した個人事業者』など様々。

面談時間20分の使い方も、『趣味や学生時代のクラブ活動』に費やしたり、『新現役の詳細な経歴』から始まったり、『最初から課題についての喧々諤々の議論』だったり、様々でした。

ただ、どの面談においても共通して感じたのは、「企業経営者が新現役の経験を重視するのは勿論ですが、それと共に一緒に仕事を進められるか、相性を推し量っている」、「新現役は自らの経験と人脈が活かせるかを推し量っている」ということでした。

面談終了後、社長が同席の大信支店長に新現役の人物と課題対応力について意見を求めていましたが、そこに「経験豊富な複数の新現役から最適人材を選べる」という交流会の意義があると強く感じました。また経営者と支店長との課題共有、信頼関係の深化も感じました。

さらに短時間で有効に面談ができるのも、事前ヒヤリングでSKSが作成している課題シートが大いに寄与しており、改めてその重要性を認識した次第です。

新現役の方にもお話を聞きましたが、「自分の現役時代の専門性、経験などを広く中小企業支援に活かしたい」という志の高さが印象的でした。

「交流会は競合者が多いので自分のマッチング率は高くはないが、企業経営者と直接話せることがとにかく楽しい。」

「現役時代を営業一本で過ごしてきたので、そのノウハウが違う業界でも役立つかどうか、挑戦しています。」

「課題シートを読むのを楽しみにしています。自分だったらどんな提案をするか、考えて纏めるのが面白いです。」

「面談前に課題シートが提示されるので、面談を希望する会社を絞りやすい。業界特有の課題だと対応が難しいことが多いので。」

人生100年時代と言われる少子高齢社会において、新現役交流会の活用が活気ある社会構築と日本経済活性化に貢献できることを再確認した二日間でした。

文＝貴田、丸山